Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

LICENCE ADMINISTRATION ET ÉCHANGES INTERNATIONAUX

**ADMINISTRATION ET ÉCHANGES INTERNATIONAUX**

# ÉVALUATION DU BLOC DE COMPÉTENCES BC06 : ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL DES CHOIX STRATÉGIQUES D'UNE ENTREPRISE

SESSION 2026

Durée : 2 heures

| SPÉCIALITÉ / UNITÉ | COEFF |
|---|---|
| ADMINISTRATION ET ÉCHANGES INTERNATIONAUX | 3, INDICATIF |

Moyens de calculs et matériel autorisés :

**L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.**

**Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Ce sujet comporte 11 pages numérotées de 1/11 à 11/11.

Les documents réponses en fin de sujet sont à rendre avec la copie.

# DOSSIER SUJET

## MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CAHIER DES CHARGES : NOROÎT ÉQUIPEMENTS SAS, NANTES, FRANCE

**Cadre de l'évaluation :** le référentiel national de la licence Administration et échanges internationaux identifie le BC06 comme un bloc de compétences. Il ne fixe pas, à lui seul, une épreuve nationale unique, une durée ni un coefficient propres à une épreuve écrite. Les indications de durée et de coefficient de ce sujet constituent des paramètres d'organisation de l'évaluation à valider au regard des modalités de contrôle des connaissances de l'établissement.

Vous êtes chargé(e) de mission auprès de la direction de Noroît Équipements SAS, PME de 42 salariés qui conçoit et commercialise des équipements réutilisables pour la restauration collective. La direction a décidé d'engager le développement commercial en Allemagne à compter du 1er janvier 2027. Votre mission consiste à traduire cette orientation stratégique en actions opérationnelles, à proposer des indicateurs de pilotage et à intégrer les enjeux sociaux, environnementaux et de conformité.

Vous répondrez à partir des documents techniques DT 1 à DT 3. Les calculs seront présentés avec leurs formules et leurs unités. Les montants sont exprimés hors taxes. Les arrondis sont effectués à l'euro le plus proche, sauf indication contraire. Le budget maximal de lancement est de 120 000 €. Aucune dépense ne peut être engagée sans validation de la direction financière.

## PARTIE 1 : Analyse du choix stratégique et traduction en objectifs opérationnels (5 points)

***Analyser la décision, les acteurs concernés et les résultats attendus***

À partir des documents DT 1 et DT 3, caractérisez le choix stratégique de Noroît Équipements et ses conditions de mise en œuvre. Complétez le document réponse DR 1 pour structurer votre analyse.

**1.1** (1 point) Indiquez la décision stratégique prise par l'entreprise et justifiez en quoi son déploiement constitue un développement international. Appuyez votre réponse sur deux éléments du DT 1.

**1.2** (2 points) Relevez quatre acteurs internes ou externes concernés par le projet et précisez, pour chacun, une contribution ou une attente opérationnelle. Présentez votre réponse dans le DR 1.

**1.3** (2 points) Formulez deux objectifs opérationnels SMART pour la première année du projet : l'un portant sur la performance commerciale et l'autre sur la qualité de service ou la conformité. Chaque objectif doit comporter un indicateur, une valeur cible et une échéance. Les données du DT 1 peuvent être reformulées, mais les cibles retenues doivent rester cohérentes avec le cahier des charges.

## PARTIE 2 : Planification opérationnelle et analyse économique (6 points)

***Construire un déploiement chiffré et vérifier sa cohérence budgétaire***

La direction demande une première estimation du potentiel commercial et de la marge sur coûts variables de l'année 2027, puis une répartition du budget de lancement. Utilisez les hypothèses fournies dans le DT 2. Présentez les étapes de calcul.

**Hypothèses commerciales et financières 2027**

| Donnée | Valeur | Unité ou précision |
|---|---|---|
| Ventes annuelles en France en 2026 | 1 800 | unités |
| Progression visée des ventes en France en 2027 | 10 | % |
| Volume cible de ventes en Allemagne en 2027 | 450 | unités |
| Prix de vente unitaire moyen en Allemagne | 58 | € HT par unité |
| Coût variable unitaire de fabrication et de livraison | 31 | € HT par unité vendue |
| Coûts fixes opérationnels spécifiques au lancement Allemagne | 36 000 | € HT pour 2027 |
| Budget maximal de lancement | 120 000 | € HT, dépenses de lancement et d'adaptation |

*Données de travail communiquées par la direction financière, DT 2.*

**2.1** (1,5 point) Calculez le volume cible de ventes en France en 2027, puis le volume total prévisionnel France et Allemagne. La progression des ventes en France est calculée par rapport aux 1 800 unités vendues en 2026. Détaillez le calcul.

**2.2** (2 points) À partir du volume prévisionnel total obtenu à la question 2.1, calculez le chiffre d'affaires réalisé en Allemagne, le coût variable correspondant et la marge sur coûts variables réalisée en Allemagne. Utilisez les formules suivantes : chiffre d'affaires = quantité vendue × prix unitaire ; coût variable total = quantité vendue × coût variable unitaire ; marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - coût variable total. Indiquez les montants en euros HT.

**2.3** (1 point) Calculez le résultat prévisionnel simplifié du projet Allemagne après déduction des coûts fixes opérationnels spécifiques de 36 000 €. Le résultat simplifié est égal à la marge sur coûts variables Allemagne diminuée de ces coûts fixes. Précisez la limite principale de cet indicateur pour apprécier la rentabilité globale de l'entreprise.

**2.4** (1,5 point) Proposez une répartition des 120 000 € de budget maximal de lancement entre les quatre postes du tableau DR 1. Le total doit être égal à 120 000 €. Affectez au minimum 30 000 € à l'adaptation produit et à la conformité, et au minimum 25 000 € au marketing et à la prospection. Justifiez brièvement la priorité donnée à chacun des postes.

## PARTIE 3 : Organisation du déploiement et pilotage de la performance (5 points)

***Établir un plan d'action coordonné et des indicateurs de suivi***

Le déploiement doit débuter en janvier 2027 et permettre les premières livraisons en Allemagne au plus tard en avril 2027. Les ressources et contraintes de réalisation figurent dans le DT 3. Complétez le tableau de pilotage du DR 2.

**3.1** (2 points) Établissez un plan d'action comportant quatre actions distinctes, une échéance, un responsable fonctionnel et un livrable vérifiable pour chacune. Le plan doit inclure l'adaptation documentaire en allemand, la vérification des obligations de conformité, la préparation du canal de vente et la formation des équipes. Reportez-le dans le DR 2.

**3.2** (1,5 point) Choisissez trois indicateurs de pilotage adaptés au projet : au moins un indicateur commercial, un indicateur de qualité ou de service et un indicateur de réalisation du plan d'action. Pour chacun, précisez le mode de calcul ou la source de mesure, la fréquence de suivi et une cible chiffrée cohérente avec les DT 1 à DT 3.

**3.3** (1,5 point) En utilisant les risques recensés au DT 3, choisissez deux risques prioritaires. Pour chacun, indiquez une mesure préventive, un responsable de suivi et un déclencheur mesurable qui conduirait à réexaminer le plan d'action.

## PARTIE 4 : Responsabilité sociale et sociétale, conformité et accompagnement des équipes (4 points)

***Intégrer les impacts sociaux, environnementaux et de conformité au déploiement***

La direction attend un déploiement qui concilie performance économique, qualité de service, responsabilité sociétale et maîtrise des risques. Référez-vous aux DT 1 et DT 3.

**4.1** (1,5 point) Proposez deux mesures opérationnelles permettant de réduire l'impact environnemental du projet ou de ses produits. Pour chacune, indiquez un indicateur vérifiable qui permettra d'en suivre l'effet en 2027.

**4.2** (1,5 point) Proposez deux mesures d'accompagnement des équipes adaptées aux contraintes décrites au DT 3. Au moins une mesure doit porter sur la formation ou la charge de travail. Précisez pour chacune le service responsable et le moment de mise en œuvre.

**4.3** (1 point) Identifiez deux vérifications de conformité à effectuer avant la première vente en Allemagne, en distinguant une vérification relative aux informations commerciales ou contractuelles et une vérification relative aux données personnelles ou aux obligations applicables au produit. Indiquez pour chacune le service qui doit être associé à la vérification.

# DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

## **DT 1** : DÉCISION STRATÉGIQUE ET CAHIER DES CHARGES DU PROJET ALLEMAGNE

Noroît Équipements SAS conçoit à Nantes des bacs isothermes réutilisables destinés aux cuisines centrales, traiteurs et opérateurs de restauration collective. La direction souhaite développer la vente de la gamme N-Box auprès de clients professionnels en Allemagne à compter de 2027. La décision repose sur des demandes reçues lors de deux salons professionnels et sur la volonté de diversifier les débouchés de l'entreprise.

**Cahier des charges :** atteindre 450 unités vendues en Allemagne en 2027 ; réaliser les premières livraisons au plus tard en avril 2027 ; fournir les informations commerciales et les documents destinés aux clients allemands en allemand ; respecter le budget maximal de lancement de 120 000 € HT ; maintenir un taux de réclamation inférieur ou égal à 3 % des commandes livrées ; faire valider les engagements de dépenses par la direction financière.

Le projet mobilise la direction commerciale, le service marketing, le bureau d'études, la production, la logistique, les ressources humaines, la direction financière et le référent chargé de la conformité. La direction commerciale coordonne le projet. Les équipes de production disposent d'une capacité estimée à 600 unités supplémentaires par an, sous réserve d'une planification anticipée.

**Acteurs et contributions attendues**

| Acteur | Contribution ou attente liée au projet |
|---|---|
| Direction commerciale | Coordination du projet, prospection et suivi des commandes |
| Marketing | Adaptation des supports de vente et des contenus en allemand |
| Bureau d'études | Vérification de l'adéquation de la gamme et préparation des adaptations requises |
| Production | Planification et fabrication des volumes supplémentaires |
| Logistique | Organisation des expéditions, des délais et du traitement des retours |
| Ressources humaines | Organisation de la formation et suivi de la charge de travail |
| Direction financière | Validation du budget, des dépenses et du suivi des résultats |
| Clients professionnels allemands | Attente d'informations compréhensibles, de délais fiables et d'un service après-vente accessible |

*Éléments communiqués par la direction de Noroît Équipements.*

## **DT 2** : HYPOTHÈSES DE VENTE, COÛTS ET ENVELOPPE DE LANCEMENT

Les données ci-dessous sont des hypothèses de travail établies par la direction pour construire le budget 2027. Elles ne constituent pas une garantie de ventes. Tous les montants sont exprimés hors taxes. Pour l'analyse simplifiée demandée dans le sujet, le prix moyen et le coût variable unitaire s'appliquent aux unités vendues en Allemagne.

Pour calculer le volume de ventes France 2027, appliquer la progression visée aux ventes de 2026 selon la formule : volume 2027 = volume 2026 × (1 + taux de progression). Pour le projet Allemagne, calculer la marge sur coûts variables selon la formule : marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - coûts variables. Le résultat simplifié du projet est obtenu après déduction des coûts fixes opérationnels spécifiques indiqués dans le tableau.

**Hypothèses financières et commerciales**

| Donnée | Valeur | Unité ou précision |
|---|---|---|
| Ventes France en 2026 | 1 800 | unités |
| Progression visée des ventes France en 2027 | 10 | % |
| Volume cible Allemagne en 2027 | 450 | unités |
| Prix moyen unitaire Allemagne | 58 | € HT par unité |
| Coût variable unitaire, fabrication et livraison | 31 | € HT par unité vendue |
| Coûts fixes opérationnels spécifiques au projet Allemagne | 36 000 | € HT en 2027 |
| Budget maximal de lancement | 120 000 | € HT |

*Prévisions internes de Noroît Équipements pour l'exercice 2027.*

**Postes pouvant être financés par le budget de lancement**

| Poste | Exemples de dépenses éligibles | Contrainte minimale |
|---|---|---|
| Adaptation produit et conformité | Études, adaptations documentaires et vérifications préalables | 30 000 € |
| Marketing et prospection | Supports en allemand, actions commerciales et présence sur des événements professionnels | 25 000 € |
| Logistique et service client | Préparation des expéditions, organisation du service après-vente et traitement des retours | Aucune |
| Formation et accompagnement des équipes | Formation linguistique ou commerciale et accompagnement du changement | Aucune |

*Enveloppes proposées à titre de cadrage, à répartir par le candidat dans le DR 1.*

## **DT 3** : CALENDRIER PRÉVISIONNEL, RESSOURCES ET RISQUES DE DÉPLOIEMENT

Le projet démarre en janvier 2027. Les premières livraisons sont attendues au plus tard en avril 2027. Les dates ci-dessous sont des jalons prévisionnels ; la direction commerciale peut proposer un réordonnancement, à condition de respecter la date de première livraison et de justifier les dépendances entre actions.

Le service marketing peut mobiliser deux personnes à temps partiel en janvier et février. Le bureau d'études peut consacrer cinq jours au projet en janvier. La production demande une prévision ferme des volumes avant la fin de février. Le service logistique doit disposer des règles d'expédition et de retour avant les premiers envois. La direction financière réalise une revue mensuelle du budget.

### Jalons et contraintes opérationnelles

| Période | Jalon ou contrainte | Résultat attendu |
|---|---|---|
| Janvier 2027 | Cadrage des besoins, lancement des vérifications produit et conformité | Liste des exigences et plan d'action validés |
| Février 2027 | Adaptation des supports et formalisation de la prévision de volumes | Supports en allemand prêts à validation et prévision transmise à la production |
| Mars 2027 | Préparation du canal de vente, des expéditions et du service après-vente | Processus de commande et de livraison testés |
| Avril 2027 | Premières livraisons prévues | Commandes livrées et indicateurs de qualité suivis |
| Chaque mois en 2027 | Revue commerciale et financière | Écarts, risques et décisions consignés |

*Calendrier de cadrage proposé par la direction.*

### Risques identifiés et premiers signaux d'alerte

| Risque | Conséquence possible | Signal d'alerte disponible |
|---|---|---|
| Retard d'adaptation des documents en allemand | Report de la prospection ou erreurs dans les informations communiquées | Livrable non validé à la fin de février |
| Demande commerciale inférieure à la cible | Sous-utilisation du budget et recettes inférieures aux prévisions | Moins de 100 unités précommandées à la fin de juin |
| Charge supplémentaire non anticipée pour les équipes | Retards, erreurs de préparation ou dégradation des conditions de travail | Heures supplémentaires dépassant 10 % des heures planifiées sur deux mois consécutifs |
| Retards ou erreurs lors des premières expéditions | Réclamations et détérioration de la relation client | Taux de réclamation supérieur à 3 % des commandes livrées |
| Dépassement du budget de lancement | Réduction de la marge de manœuvre financière | Dépenses engagées supérieures à 90 % du budget avant la fin de septembre |

*Registre initial des risques du projet.*

**Principes de responsabilité et de conformité à prendre en compte**

| Thème | Élément à intégrer au plan opérationnel |
|---|---|
| Environnement | Privilégier des emballages de transport adaptés et limiter les expéditions inutiles ou les retours évitables |
| Conditions de travail | Planifier les activités en tenant compte des ressources disponibles et suivre la charge supplémentaire |
| Information commerciale | Faire vérifier la clarté et la cohérence des informations destinées aux clients allemands avant diffusion |
| Données personnelles | Faire vérifier les formulaires de prospection et de commande ainsi que les accès aux données clients |
| Produit | Faire examiner par le référent conformité les exigences applicables à la gamme et les justificatifs nécessaires avant la commercialisation |

*Points de vigilance communiqués pour la préparation du projet.*

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**DR 1** : Document réponse à rendre avec la copie : questions 1.2 et 2.4 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux directement. Pour la question 1.2, indiquez quatre acteurs distincts et une contribution ou attente opérationnelle par acteur. Pour la question 2.4, répartissez l'intégralité des 120 000 € entre les quatre postes, respectez les seuils minimaux et justifiez chaque montant.

### Acteurs et contributions au projet

| Acteur | Contribution ou attente opérationnelle |
|---|---|
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |

*À compléter pour la question 1.2.*

### Répartition du budget de lancement

| Poste | Montant proposé en € HT | Justification de la priorité |
|---|---|---|
| Adaptation produit et conformité | ..... | ..... |
| Marketing et prospection | ..... | ..... |
| Logistique et service client | ..... | ..... |
| Formation et accompagnement des équipes | ..... | ..... |
| Total | ..... | ..... |

*À compléter pour la question 2.4. La somme des montants doit être égale à 120 000 € HT.*

**Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :**

**NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE**

**DR 2** : Document réponse à rendre avec la copie : questions 3.1 et 3.2 **À RENDRE AVEC LA COPIE**

Complétez les tableaux en précisant des échéances datées ou des périodes identifiables. Les actions, responsables, livrables, indicateurs et cibles doivent être cohérents avec le calendrier et les contraintes des DT 1 à DT 3.

### Plan d'action opérationnel

| Action | Échéance | Responsable fonctionnel | Livrable vérifiable |
|---|---|---|---|
| Adaptation documentaire en allemand | ..... | ..... | ..... |
| Vérification des obligations de conformité | ..... | ..... | ..... |
| Préparation du canal de vente et des expéditions | ..... | ..... | ..... |
| Formation et accompagnement des équipes | ..... | ..... | ..... |

*À compléter pour la question 3.1.*

### Tableau de pilotage des indicateurs

| Indicateur et catégorie | Mode de calcul ou source | Fréquence de suivi | Cible 2027 |
|---|---|---|---|
| ..... | ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... | ..... |

*À compléter pour la question 3.2.*

**Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.